

Export naar Nederland



Inhoud

Inhoud.....	2
1. Algemene informatie.....	3
Economische en politieke invloeden.....	3
Politiek.....	3
Economie.....	3
Overige: Technologie.....	3
2. Bijkomende indicatoren.....	5
Economische indicatoren.....	5
Sociale en milieu-indicatoren.....	5
Vrijhandelsovereenkomsten.....	5
3. Ter plaatse: een stappenplan.....	6
Eerste contacten.....	6
Exporteren.....	6
Interessante markten voor een eerste export.....	7
4. Ondernemingsklimaat.....	9
Communicatie.....	9
Kleding.....	9
Hoe bereid je een bezoek voor?.....	9
Onderhandelen.....	9
Wanneer vallen de feestdagen?.....	9
5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	11
Contacten ter plaatse.....	11
Belangrijke adressen.....	11
Nuttige websites om je in te verdiepen.....	12



1. Algemene informatie

Economische en politieke invloeden

Politiek

- **Verkiezingsuitslagen:** de extreemrechtse Partij voor de Vrijheid (PVV) behaalde het grootste aantal zetels bij de recente algemene verkiezingen, maar werd geconfronteerd met uitdagingen bij het vormen van een coalitie.
- **Beleidsvraagstukken:** de volgende coalitieregering zal worstelen met milieuvraagstukken, landbouw, huisvesting en immigratiecontrole.
- **Betrekkingen met de EU:** het beleid van Nederland is vaak gemodelleerd naar het beleid van de EU, met belangrijke domeinen zoals veiligheid, ontwikkelingssamenwerking, financiën, transport en landbouw.

Economie

Sinds 2024 kan het economische en politieke landschap van Nederland als volgt worden samengevat (economy-finance.ec.europa.eu):

- **Economische groei:** de Nederlandse economie zal in 2024 naar verwachting een bescheiden groei laten zien van 0,7%, na een periode van stagnatie in 2023.
- **Overheidsuitgaven:** er is een toename van de investeringsuitgaven van de overheid, die naar verwachting de economische groei in 2024 zal ondersteunen.
- **Inflatie:** de inflatie is aanzienlijk gedaald ten opzichte van de eerdere hoge niveaus, met een voorspelling van 2,6% voor 2024.
- **Arbeidsmarkt:** de werkloosheid is iets hoger dan in voorgaande jaren, maar blijft met 4% relatief laag. De lonen zullen naar verwachting sterk stijgen.
- **Particuliere consumptie:** de particuliere consumptie zal zich herstellen naarmate de reële lonen stijgen als gevolg van dalende inflatiecijfers en sterke nominale loonstijgingen.
- **Overheidsschuld:** het begrotingstekort van de overheid is beperkt, maar zal naar verwachting stijgen in de richting van de EU-drempel van 3%.
- **Woningmarkt:** de regering blijft streven naar de bouw van nieuwe woningen, hoewel tekorten aan arbeidskrachten en andere crises twijfel hebben doen rijzen over deze doelstellingen.
- **Particuliere investeringen:** de bedrijfsinvesteringen zijn vertraagd en de particuliere investeringen zullen naar verwachting zwak blijven door tekorten aan arbeidskrachten en de verkrapping van de financiële voorwaarden in 2023.

Over het algemeen vertoont de Nederlandse economie tekenen van herstel met een focus op overheidsuitgaven en een geleidelijke verbetering van de particuliere consumptie. De daling van de inflatie en de stijging van de lonen zijn positieve indicatoren voor de economische vooruitzichten van 2024. Uitdagingen zoals tekorten aan arbeidskrachten en de noodzaak van begrotingsaanpassingen blijven echter bestaan. Nederland blijft een welvarend land met een sterk rechtssysteem en een open markteconomie, die buitenlandse investeringen en handel vergemakkelijkt.

Overige: Technologie

Dit zijn de belangrijkste sectoren die bijzonder relevant zijn in Nederland (www.government.nl):

- **Landbouw en voeding:** bekend om zijn innovaties op het gebied van duurzame landbouw en voedselproductie.
- **Chemie:** de chemische sector levert een belangrijke bijdrage aan oplossingen voor wereldwijde uitdagingen.



- **Creatieve sectoren:** Nederlandse creativiteit speelt een belangrijke rol bij het aanpakken van complexe mondiale problemen.
- **Energie:** het land is bezig met de transitie naar duurzamere energiesystemen.
- **Hightech systemen en materialen:** geavanceerde technologische innovaties zorgen voor vooruitgang in verschillende sectoren.
- **Biowetenschappen en gezondheid:** samenwerking in deze sector zorgt voor toonaangevende gezondheidsoplossingen.
- **Logistiek:** Nederland speelt een cruciale rol in de Europese handel en logistiek.
- **Tuinbouw en teeltmaterialen:** de Nederlandse tuinbouwsector is een wereldwijde trendsetter die markten over de hele wereld bedient en een toonaangevende innovator is op het gebied van glastuinbouwtechnologie.
- **Waterbeheer:** expertise op het gebied van waterbeheer en aanpassing aan de klimaatverandering is een topprioriteit.

Voor een prospecterend bedrijf bieden deze sectoren talloze mogelijkheden voor innovatie, samenwerking en groei, vooral in een land dat waarde hecht aan duurzame ontwikkeling en technologische vooruitgang.



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "[Brussel en de wereld - Landenstatistieken](#)" op [analytics.brussels](#), de online databibliotheek van [hub.brussels](#).

De publicatie "[Brussel en de wereld - Algemene statistieken](#)" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks [samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen](#), gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)
- [Handelsbelemmeringen](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.

3. Ter plaatse: een stappenplan

Eerste contacten

Prospecteren

Nederland staat bekend als een baken van ondernemerschap en internationale handel, met een levendig ecosysteem voor start-ups dat bijzonder uitnodigend is voor innovatieve projecten uit het buitenland.

Een succesvolle toetreding tot de Nederlandse markt vereist een grondig begrip van het lokale zakenlandschap:

- **Eerste contact:** begin met een intakegesprek met de Economische Vertegenwoordiger in Den Haag voor essentiële informatie.
- **Marktscan:** elk nieuw verzoek van een exporteur leidt tot een nieuwe marktscan, waarbij voorrang wordt gegeven aan actuele gegevens boven verouderde onderzoeken.
- **Vakbeurzen:** verwerf marktinzichten door deel te nemen aan sectorspecifieke vakbeurzen en maak gebruik van digitale catalogi voor efficiënte bezoeken.
- **Netwerken:** neem deel aan netwerkevenementen, ga naar businessclubs en overweeg om je expertise te presenteren op congressen.
- **Lokale focus:** richt je voor de eerste markttoegang op de dichtbevolkte en welvarende Randstad of de Eindhovense hightechcluster.
- **Nabijheid en toegankelijkheid:** de Nederlandse markt ligt dicht bij Brussel, waardoor ze gemakkelijk toegankelijk is zonder tussenpersonen.
- **Culturele nuances:** herken de culturele en regionale verschillen binnen Nederland, zoals de 'Bijbelgordel' en de regio's boven en onder de Moerdijk.
- **Bedrijfscultuur:** het Nederlandse ondernemingsklimaat is informeel, met snellere besluitvormingsprocessen en een voorkeur voor directe communicatie.
- **Vorbereiding:** Nederlandse bedrijven verwachten een grondige voorbereiding, waarbij goed geformuleerde documentatie en kennis van de Nederlandse taal een voordeel zijn.
- **Communicatie:** het eerste contact moet telefonisch gebeuren, gevolgd door een gedetailleerde e-mail. Cold calling is noodzakelijk, maar tijdrovend vanwege de privacywetgeving.
- **Regelgeving:** houd rekening met de antispamwetgeving en de AVG wanneer je contact opneemt met potentiële klanten.
- **Perceptie:** Belgische/Brusselse bedrijven staan over het algemeen goed aangeschreven in Nederland, hoewel de bedrijfspraktijken als complexer en bureaucratischer kunnen worden ervaren.
- **Distributiekanalen:** overweeg verschillende kanalen zoals directe verkoop, agenten, e-commerce en inkooporganisaties. Een lokale entiteit oprichten kan voordelig zijn.

Exporteren

Betalingen

De betalingstermijnen in Nederland voor bedrijven, met name bedrijven die naar het land willen exporteren, zijn als volgt:

- **Standaard betalingstermijn:** de standaard betalingstermijn bij binnenlandse handelstransacties is 30 dagen.
- **Maximale betalingstermijn:** grote bedrijven kunnen niet instemmen met een betalingstermijn van meer dan **30 dagen** in nieuwe contracten met kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's).



- **Wettelijke rente en incassokosten:** als de betaling niet binnen deze termijn plaatsvindt, zijn wettelijke rente en incassokosten (minimaal 40 EUR) verschuldigd.

Deze termijnen zijn bedoeld om ervoor te zorgen dat betalingen snel worden uitgevoerd, met name om kmo's en zelfstandige ondernemers te beschermen tegen de financiële druk die wordt veroorzaakt door vertraagde betalingen. Het gebruik van incassodiensten blijft een gangbare praktijk om betalingen op te volgen. Ga voor meer informatie naar www.cms.law

Ondernemingsvormen

In Nederland kun je kiezen uit verschillende ondernemingsvormen, elk met zijn eigen kenmerken en juridische implicaties. Hier is een lijst van de meest voorkomende ondernemingsvormen (business.gov.nl):

- **Eenmanszaak:** ideaal voor individuele ondernemers, waarbij de eigenaar persoonlijk aansprakelijk is voor de schulden van het bedrijf.
- **Besloten vennootschap (bv):** een bedrijf met aandeelhouders, waarbij de aansprakelijkheid over het algemeen beperkt is tot het geïnvesteerde bedrag.
- **Naamloze vennootschap (nv):** vergelijkbaar met een bv, maar geschikt voor grotere bedrijven, met aandelen die openbaar kunnen worden verhandeld.
- **Vennootschap onder firma (vof):** een vennootschap waarbij alle vennoten in gelijke mate aansprakelijk zijn voor de zakelijke verplichtingen.
- **Maatschap:** een vennootschapsvorm die meestal wordt gebruikt door professionals zoals advocaten en artsen.
- **Commanditaire vennootschap (cv):** bestaat uit minstens één beherend venoot met onbeperkte aansprakelijkheid en één commanditaire venoot wiens aansprakelijkheid beperkt is tot zijn inbreng.
- **Coöperatie:** een groep leden die samenwerken voor een gemeenschappelijk economisch doel, met beperkte aansprakelijkheid voor de leden.
- **Vereniging:** een organisatie die is gevormd rond een bepaald doel of een bepaalde activiteit, niet noodzakelijk commercieel.
- **Stichting:** opgericht om een specifiek sociaal of liefdadigheidsdoel te bereiken, zonder leden of aandeelhouders.

Deze structuren komen tegemoet aan verschillende zakelijke behoeften, van individuele ondernemers tot grote bedrijven, en bieden verschillende niveaus van aansprakelijkheid en belastingimplicaties. Het is belangrijk om de structuur te kiezen die het best aansluit bij je bedrijfsdoelen en je operationele stijl. Als je overweegt om een bedrijf te starten in Nederland, is het raadzaam om een juridisch expert te raadplegen om de nuances van elke ondernemingsvorm te begrijpen en te voldoen aan de lokale regelgeving.

Steun en subsidies

Ontdek alle subsidies voor Brusselse bedrijven op de website van Brussel Economie en Werkgelegenheid.

Interessante markten voor een eerste export

Voor een eerste export naar Nederland zijn de volgende zes markten bijzonder belangrijk vanwege hun huidige trends en groeipotentieel (www.investinholland.com):

- **Agrovoeding:** Nederland heeft een sterke focus op duurzame landbouw en voedselproductie. Brusselse exporteurs kunnen hiervan profiteren door biologische en duurzaam geproduceerde agrovoedingsproducten aan te bieden.



- **Creatieve sectoren:** dankzij de gedeelde culturele affiniteit hebben creatieve producten en diensten uit Brussel, zoals design, mode en multimedia, een ontvankelijke markt in Nederland.
- **Gezondheidszorg, digitale gezondheid en welzijn:** er is veel vraag naar innovaties op het gebied van patiëntmonitoring en thuiszorgtechnologieën als gevolg van marktkrachten en een vergrijzende bevolking. Voedingssupplementen, fitnessapparatuur en wellnessdiensten, gedreven door een toenemende focus op persoonlijke gezondheid.
- **Energietransitie:** oplossingen die de transitie naar hernieuwbare energie vergemakkelijken, waaronder energieopslag en slim energiebeheer, zijn essentieel. De focus op klimaatneutrale huizen en energie-efficiënte gebouwen biedt aanzienlijke kansen.
- **E-commerce:** aangezien de e-commercemarkt blijft groeien, zijn er aanzienlijke kansen om digitale diensten, IT-oplossingen en consumentenproducten voor de online markt te exporteren.
- **Hightech systemen en materialen:** Nederland heeft een sterke hightechsector en er is vraag naar geavanceerde materialen en componenten, met name die welke worden gebruikt in halfgeleiders en bij de elektronicaproductie.

Deze markten zijn niet alleen gericht op groei, maar sluiten ook aan bij de nadruk die Nederland legt op duurzaamheid, innovatie en technologie. Bovendien vergemakkelijken de strategische positie van Brussel als innovatiehub en de nabijheid tot de Nederlandse markt de markttoegang voor beginnende exporteurs, waardoor deze markten ideaal zijn voor nieuwkomers die voet aan de grond willen krijgen in de Nederlandse economie.

Kalender van alle vakbeurzen

Vakbeurzen in Nederland tussen 2024 en 2025 vind je via de volgende link:

www.eventseye.com/fairs/c1_trade-shows_netherlands.html

Deze bron biedt data, locaties en details voor verschillende sectorspecifieke evenementen die van onschatbare waarde kunnen zijn om te netwerken en om je activiteiten uit te breiden naar de Nederlandse markt.



4. Ondernemingsklimaat

Communicatie

- **Open communicatie:** directheid wordt gewaardeerd. Verwacht openhartige feedback tijdens vergaderingen. Wees niet verbaasd als je Nederlandse collega je ideeën in vraag stelt - het is een teken van betrokkenheid, niet van een gebrek aan respect.
- **Directe taal:** Nederlandse communicatie is rechtdoorzee. Draai er niet omheen - maak je punt duidelijk.
- **Handdrukken:** een stevige handdruk is de norm. Houd oogcontact.
- **E-mailetiquette:** houd e-mails beknopt en to the point. Vermijd overdreven formaliteit.

Kleding

- **Business casual:** Nederlandse professionals geven de voorkeur aan smart casual kleding. Blazers, broeken en stijlvolle schoenen zijn gebruikelijk. Stropdassen zijn optioneel.
- **Vermijd opzichtigheid:** subtiele elegantie wordt gewaardeerd. Sla opzichtige accessoires of overdreven formele outfits over.

Hoe bereid je een bezoek voor?

- **Vlakke hiërarchie:** Nederlandse bedrijven hebben vaak een vlakke organisatiestructuur. Hiërarchieën zijn zeer beperkt en de besluitvorming is gedecentraliseerd. Werknemers worden aangemoedigd om hun mening te geven, ongeacht hun positie.
- **Balans tussen werk en privéleven:** Nederlanders hechten veel waarde aan de balans tussen werk en privéleven. Ze werken efficiënt tijdens de kantooruren, maar doen zelden overuren. Weekenden zijn heilig om tijd door te brengen met familie en te ontspannen.
- **Timemanagement:** stiptheid is belangrijk. Kom op tijd voor vergaderingen. Te laat komen wordt als respectloos beschouwd.
- **Fietsvriendelijk:** veel Nederlanders verplaatsen zich met de fiets. Praktische schoenen en regenkleding zijn essentieel.
- **Standaard werkweek:** Nederlanders werken ongeveer 36-40 uur per week. Ze hechten meer waarde aan productiviteit dan aan lange werkdagen.
- **Flexibiliteit:** werken op afstand komt steeds vaker voor. Bedrijven geven voorrang aan resultaten boven strakke kantooruren.
- **Zomervrijdagen:** sommige kantoren sluiten vroeger op vrijdag tijdens de zomermaanden.

Onderhandelen

- **Poldermodel:** dit model, dat werd vernoemd naar het Nederlandse woord voor drooggelegd land, legt de nadruk op consensusvorming. Belanghebbenden werken samen om oplossingen te vinden. Besluitvorming betekent onderhandelen en compromissen sluiten.
- **Netwerken:** Nederlandse professionals netwerken op een informele manier. Koffiepauzes, lunches en borrels na het werk zijn uitstekende gelegenheden om met elkaar in contact te komen. Wees oprecht en toon interesse in anderen.

Wanneer vallen de feestdagen?

- Nieuwjaarsdag: 1 januari
- Goede Vrijdag: 29 maart
- Pasen: 31 maart en 1 april
- Koningsdag: 27 april



- Bevrijdingsdag: 5 mei
- Hemelvaartsdag: 9 mei
- Pinksteren en Tweede Pinksterdag: 19 en 20 mei
- Kerstmis: 25 en 26 december
- Schoolvakanties 2024-2025



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

Contacten ter plaatse

De Algemeen gedelegeerden en lokale vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken en prospecteren nieuwe investeerders.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.



Bart Schobben

Netherlands

Mauritskade 33,
2514 HD The Hague
Netherlands

+ 31 68 223 52 16

thehague@hub.brussels

Belangrijke adressen

Ambassade van het Koninkrijk België in Nederland

(Kanselarij en Defensieattaché)

Johan van Oldenbarneveltlaan 11

2582 NE Den Haag

Tel.: +31 70 312 34 56

www.netherlands.diplomatie.belgium.be/nl

thehague@dipobel.fed.be

Belgische Ambassade - Kantoor Brussels

Hoofdstedelijk Gewest

Brussels Agentschap voor het

Ondernemerschap

Mauritskade 33

2514 HD Den Haag

Nederland

Tel.: +31 6 82 23 52 16

thehague@hub.brussels

www.hub.brussels

Nederlandse Ambassade in Brussel

Kortenberglaan 4-10

1040 Brussel

België

+32 2 679 17 11

+32 2 679 15 11

bru@minbuza.nl

Nederlandse Kamer van Koophandel voor België (NKVK)

Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel voor Nederland (BELUNED)

Louizalaan 500

1050 Brussel

België

Tel.: +32 2 219 11 74

info@nkvk.be

www.nkvk.be

Nuttige websites om je in te verdiepen

Websites van overheden en handelsagentschappen:

- **Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA):** biedt ondersteuning en advies aan buitenlandse bedrijven die in Nederland willen investeren. Bezoek hun website op www.investinholland.com.
- **Business.gov.nl:** informatie over het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) en hoe zij buitenlandse ondernemers kunnen helpen om hun bestaande bedrijven naar Nederland te verplaatsen. Toegang via business.gov.nl/contact/netherlands-foreign-investment-agency/.
- **Netherlands Trade Commission:** ondersteunt Nederlandse bedrijven die wereldwijd willen exporteren en geeft informatie over handelsontwikkeling. Ontdek hun diensten op www.netherlands-tradecommission.nl.

Databanken en economische analyse:

- **Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) - Dashboard Economie:** geeft actuele cijfers over de Nederlandse economie, waaronder regionale economie, bruto binnenlands product, arbeidsmarkt, inflatie en meer. Toegang via www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-economie.
- **CPB:** biedt economische gegevens, onderzoek en analyses met betrekking tot de Nederlandse economie, waaronder onderwerpen zoals mondiale waardeketens, bbp-groei en energietransitie. Bezoek www.cpb.nl voor meer informatie.
- **OESO-gegevens over Nederland:** biedt gegevens over verschillende sectoren voor economische analyse. Bekijk de gegevens op data.oecd.org/netherlands.htm.
- **Crunchbase - Nederlandse bedrijven:** geeft informatie over de top 10.000 bedrijven en start-ups in Nederland. Ontdek ze op www.crunchbase.com/hub/the-netherlands-companies.

